



## SENIOR CORPORATE PARTNERSHIP MANAGER

### JOIN THE REGEN AGRICULTURE INNOVATORS

LOCATION: PERWEZ, BE OR FRANCE

- Gestion de projets stratégiques avec certains de nos partenaires clés
- Développement de nouveaux partenariats et opportunités commerciales sur le territoire français et belge
- Restructuration de notre offre “corporate” (pricing, offre de service, stratégie de commercialisation, communication,..)
- Collaboration étroite avec tous les départements de Soil Capital sur des projets transversaux destinés au développement de notre branche “corporate”

**ENVOYEZ VOTRE CV A**  
**M.BERTRAND@SOILCAPITAL.COM**

## Appel à candidatures : Senior Corporate Partnership Manager

Avril 2022

Soil Capital est à la recherche d'une personne entreprenante, expérimentée et très motivée, qui partage notre enthousiasme pour l'agriculture régénérative et bas carbone.

### Caractéristiques

Rôle: Senior Corporate Partnership Manager

Type de contrat : durée indéterminée

Contexte : croissance de l'entreprise

Localisation: Belgique ou France (avec déplacements réguliers au siège à Perwez, Belgique)

### Rôles et responsabilités

Le *Senior Corporate Partnership Manager*, intégré au sein de notre équipe Marketing & Sales, aura pour missions principales de gérer différents projets stratégiques existants en France, Belgique et Angleterre et d'en développer de nouveaux. Ces projets sont développés en collaboration avec nos clients et partenaires internationaux : coopératives/négoces agricoles, entreprises agroindustrielles et enseignes de grande distribution, souhaitant accélérer la transition de leurs agriculteurs vers une agriculture régénérative au travers de programmes de rémunération carbone ou de filières bas carbone.

Vous serez responsable de gérer et développer ces relations, tout en vous assurant que Soil Capital puisse apporter le maximum de valeur à ses partenaires.

En particulier, vous aurez les responsabilités suivantes :

- Assurer l'exécution complète des projets stratégiques sous votre responsabilité (de la conception à la livraison), en collaboration avec nos partenaires
- Développer des relations solides et durables avec votre portefeuille de clients
- Identifier les possibilités d'accroître notre réseau de partenaires en établissant de manière proactive des relations avec de nouveaux partenaires potentiels
- Coordonner certains projets stratégiques internes liés aux clients corporate, notamment le développement d'une plateforme B2B dédiée aux agro-industriels
- Contribuer à l'évolution et à la mise en œuvre de notre stratégie commerciale auprès de clients corporate, notamment en soutenant l'équipe dans la révision des offres commerciales destinées à nos partenaires de terrain (farmer facing partners) et partenaires industriels de l'industrie agro-alimentaire (food companies).

### Compétences, qualifications et aptitudes

Nous recherchons un collaborateur ou collaboratrice avec un esprit d'équipe, qui travaille volontiers de manière autonome pour atteindre des objectifs précis. Les caractéristiques suivantes sont les plus importantes :

- Master universitaire
- Intérêt marqué pour l'impact environnemental et social de la mission de Soil Capital
- Expertise en gestion de projet, conseil en stratégie ou rôles similaires. Une expérience commerciale est également souhaitable.



- Capacité avérée à établir des relations de confiance avec les entreprises de la chaîne de valeur agricole, grâce à une bonne compréhension du contexte agricole et/ou agro-alimentaire et de l'expérience dans ce secteur
- Capacité à gérer des projets complexes dans un contexte incertain et en constante évolution
- Excellentes compétences en communication écrite et orale, en français et en anglais
- Expérience et facilité à prendre la parole en public, que ce soit devant des agriculteurs ou devant des responsables d'entreprise (ex: directeurs RSE, directeurs innovation, directeurs achats,...)
- Compétences très développées en matière de relations interpersonnelles, d'influence et de collaboration
- Expérience et aptitude à concevoir et à mettre en œuvre des stratégies de vente d'entreprise fructueuses
- Une connaissance du logiciel Hubspot en tant que système CRM est un avantage

### **À Propos de Soil Capital**

Soil Capital est une entreprise à mission, experte en agriculture régénérative et transition bas carbone des systèmes agricoles. Active internationalement, Soil Capital s'est donné pour ambition d'accompagner les agriculteurs dans la transition d'un million d'hectares vers une agriculture plus rentable et régénérative d'ici 2025.

Nous avons développé le premier programme certifié de rémunération carbone pour agriculteurs en Europe, appelé *Soil Capital Carbon*. Celui-ci permet aux agriculteurs de mesurer et certifier leur bilan carbone chaque année, tout en valorisant la réduction de leurs émissions carbone et/ou l'augmentation du stockage du carbone dans les sols sur les marchés du carbone. Les entreprises agricoles et alimentaires utilisent Soil Capital Carbon comme outil de transition, pour engager leurs agriculteurs dans une démarche bas carbone certifiée et construire des nouvelles opportunités de valorisation au travers du développement de filières agricoles certifiées bas carbone.

### **Intéressé(e)? Nous avons hâte de vous rencontrer!**

Veuillez envoyer votre CV et une lettre de motivation expliquant votre aptitude pour le poste (deux pages maximum chacune) à Macha Bertrand ([m.bertrand@soilcapital.com](mailto:m.bertrand@soilcapital.com)) avant le vendredi 6 mai 2022.